

CATALOGUE ACTIONS DE FORMATIONS DEVA FORMATION



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou les catégories d'actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

CATALOGUE ACTIONS DE FORMATION

Concernant les actions de formations :

Notes moyenne satisfaction : 4.5*

Accessibilité PSH: Pour tous types de handicaps, nous contacter pour mise en place de moyens complémentaires.

Pour de plus amples informations, merci de nous contacter : 87 Rue Labourdonnais 97400 Saint-Denis Tél : 0692 45 42 73

Mail : devaformation.oi@gmail.com

FORMATION d'artiste polyvalent.....	2
GESTES & POSTURES DE SENSIBILISATION MODALITÉS DE LA FORMATION.....	4
FORMATION ARTISTE ÉLITE (PERFECTIONNEMENT ARTISTE)	5
FORMATION PRISE DE PAROLE FACILE.....	6
FORMATION AGENT DE SALLE.....	7
FORMATION BARMAN.....	8
FORMATION MANAGEMENT (COACHING).....	9

FORMATION D'artiste polyvalent

OBJECTIFS

- Construire l'univers artistique à travers des disciplines telles que la danse, le théâtre, l'expression corporelle, etc...
- Développer le savoir-faire et la singularité de l'artiste dans le cadre d'ateliers spécifiques (improvisation, interprétation, recherche)

MODALITÉS DE LA FORMATION

Public concerné : 16 - 50 ANS

Séances de 5 à 12 personnes

Durée de la formation : 700 heures

Prix : Contactez-nous devaformation.oi@gmail.com pour obtenir votre devis la convention de formation.

Prérequis d'admission : Audition sur les 3 arts (théâtre / chant / danse)

Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation

L'enseignement est exclusivement assuré par des professionnels en activité (comédiens, chanteurs, danseurs, metteurs en scène, chorégraphes, auteurs, compositeurs) pour être au plus proche des exigences actuelles du métier. Plusieurs actions sont mises en place dans le cadre de la formation pour avoir un avant-goût du monde du spectacle.

CONTENU DE LA FORMATION

Deva Formation

Théâtre	Danse classique	Expression scénique	Danse contemporaine	Danse traditionnelle réunionnaise
<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre et mémoriser du texte • Maîtriser l'espace scénique • Construire un personnage et le faire évoluer dans une situation • Gérer la scène géographique • Adapter sa diction et sa voix 	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir se mettre en place et être coordonné • Maîtriser la structuration corporelle de l'expression • Savoir préciser ses gestes • Apprendre la technique classique 	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir combiner la danse et le théâtre • Rythmer le jeu d'acteur à la musique • Utiliser la musique comme appui scénique • Savoir proposer une mise en scène claire et précise 	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir se mettre en place et être coordonné • Maîtriser la structuration corporelle de l'expression • Savoir préciser ses gestes • Apprendre la technique contemporaine 	<ul style="list-style-type: none"> • Apprendre le répertoire des danses réunionnaises

*La formation étant en cours de lancement, les taux de réussite, le taux d'interruption en cours de formation et les taux d'insertion professionnelle des apprenants ne sont pas encore disponibles.

GESTES & POSTURES DE SENSIBILISATION MODALITÉS DE LA FORMATION

<p>Public concerné : Public exposé aux TMS Séances de 5 à 30 personnes Durée de la formation : 2 heures Prix : Contactez-nous pour obtenir un devis ou la convention de formation. Prérequis d'admission : Aucun Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation Réduire les risques de troubles musculosquelettiques au sein de son environnement professionnel.</p> <p>OBJECTIFS Comprendre le fonctionnement du TMS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les risques de la manutention manuelle • Savoir appliquer les techniques de gestes et postures au travail • Diminuer les risques d'accidents et de maladies professionnelles en participant à l'amélioration des conditions de travail 	<p>Contenu introduction et réglementation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce qu'un TMS ? Quels sont les différents types de TMS ? • Retour sur les principes de prévention des risques et l'évaluation des risques professionnels • Identifier et connaître les facteurs de risques d'apparition d'un TMS Le corps humain et les répercussions de la manutention • Comprendre le fonctionnement du squelette, ses capacités et ses limites • Découvrir les articulations et le fonctionnement des muscles • Connaître les phénomènes d'apparition des TMS sur son corps <p>Les mesures de prévention</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faire le point sur son activité réelle de travail pour agir sur son activité physique, cognitive et psycho-sociale • Faire le point sur son exposition et sa réceptivité aux TMS Les principes de la manutention manuelle • Retour sur les principes de prévention • Comprendre les techniques de gestes et postures de travail • Maîtriser les principes fondamentaux de sécurité physique et d'économie d'effort L'aménagement des postes de travail • Évaluer tous les aspects de son poste de travail • Savoir aménager son poste de travail afin de limiter les risques de TMS • Prévenir les risques de TMS en adaptant son activité physique au travail <p>Partie pratique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation des techniques apprises au cours de la formation
--	--

Taux de satisfaction/taux de réussite : NDP*

*Des questionnaires distribués aux entreprises pas de retour pour l'instant

FORMATION ARTISTE ÉLITE (PERFECTIONNEMENT ARTISTE)

La formation sera composée de plusieurs cours :

<p>OBJECTIFS. Perfectionnement, élargissement des compétences. Améliorer les compétences des artistes et leur permettre d'approfondir leur univers artistique. Approfondir ou de guider l'artiste dans son projet musical. Aider l'artiste à mieux se connaître et l'aider dans son univers</p> <p>MODALITÉS DE LA FORMATION Public concerné : Créateurs et repreneurs d'entreprise Cours collectif Séances de 5 à 12 personnes Durée de la formation : 120 heures Formation théorique et pratique encadrée par des professionnels, cours sur la direction artistique Évaluation continue /fin de formation Prix: Contactez-nous pour obtenir un ou une convention de formation. Prérequis d'admission :Entretien Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation</p>	<p>Contenu</p> <ul style="list-style-type: none"> •Chant 36 heures •Expression scénique 6 heures •Théâtre 12 heures •Danse 9 heures •Expression scénique avec un coach 3 heures •Projet musical <p>Total de 66 heures</p>
<p>Taux de satisfaction : 5/5* (note moyenne EDOF) Taux de réussite : 100%</p>	<p>Résultats attendus : Réalisation d'une prestation à la fin de la formation</p>

FORMATION PRISE DE PAROLE FACILE

<p>OBJECTIF</p> <ul style="list-style-type: none">● Établir rapidement la relation avec l'auditoire et la maintenir tout au long de l'intervention● Organisateur sa prise de parole en fonction du public et des objectifs opérationnels● Animer de façon autonome une présentation dans le contexte défini dans l'objectif général● Se situer dans ses points forts et axes d'amélioration● Se sentir en confiance dans cet exercice <p>MODALITÉS DE LA FORMATION</p> <p>Public concerné :</p> <ul style="list-style-type: none">● Tout public Séances de 5 à 12 personnes <p>Durée de la formation : 2 jours Formation théorique et pratique (14 Heures) encadrée par un formateur diplômé ou possédant une expérience dans le domaine du théâtre Continuer l'évaluation Formation accessible aux personnes en situation de Handicap*</p> <p>Prix : Contactez-nous pour obtenir votre devis et/ou la convention de formation.</p> <p>Aucun prérequis d'admission Modalité et délai d'accès à la formation :</p> <p>Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation.</p>	<p>CONTENU</p> <p>Comment établir et soutenir la relation</p> <ul style="list-style-type: none">● Se situer dans l'espace et maîtriser son environnement● Etablir et maintenir la relation à l'auditoire par le contact visuel● Renforcer sa présence physique● Maîtriser le trac du démarrage Comment construire et délivrer son message● Expérimenter une démarche de préparation et de construction orale efficace● S'entraîner à la parole persuasive● S'assurer que les arguments sélectionnés contribuent à faciliter la compréhension, mémorisation et adhésion Comment créer un pont entre son auditoire et soi● Centrer son intérêt sur la logique de l'autre pour faire évoluer son discours● Utiliser la force du questionnement et de l'écoute active Entraînement à la recherche d'adhésion● Maîtriser une intervention « commercialement efficace » dans sa globalité● Regrouper l'ensemble des dimensions étudiées lors de la formation intellectuelle, relationnelle, comportementales (gestuelle et vocale), émotionnelle
--	---

Taux de satisfaction : 100%	
Taux de réussite : 100%	

FORMATION AGENT DE SALLE

<p>OBJECTIF Comprendre les enjeux de la relation client et de la vente en restauration Développer une qualité de service pour chaque client, même pour les clients les plus difficiles Appréhender les techniques de vente adaptées à la restauration</p> <p>MODALITÉS DE LA FORMATION Public Concerné :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Toute Personne En Contact Avec Les Clients Soucieuse De Développer Son Efficacité Commerciale - Encadrement Séances De 5 À 20 Personnes - Durée De La Formation : 80 Heures Formation théorique et pratique encadrée par professionnel de la restauration Évaluation Continue Formation accessible aux personnes en situation de Handicap* - Contactez-nous pour obtenir devis ou la convention de formation. - Prérequis d'admission : Une première expérience dans le service, la relation client et la prise de commande pour suivre la formation agent de salle. - Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation 	<p>CONTENU DE LA FORMATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir maîtriser sa carte pour être plus efficace Identifier les principes et intérêts de la maîtrise de sa carte Comprendre le fonctionnement psychologique de la prise de commande Identifier les produits à fort potentiel • Appréhender l'intérêt pour votre établissement et pour les clients Retour sur les principes fondamentaux de la relation client dans un restaurant Adapter son savoir-être pour créer une relation avec le client Savoir identifier les attentes de ses clients • connaître La notion de communication en restauration • connaître La notion de communication en restauration Savoir communiquer avec les clients et engager une relation de confiance Adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs Adopter une posture adéquate en toutes circonstances • Appréhender les techniques de vente Adapter ses suggestions en fonction du profil client Suggérer des produits complémentaires Gérer une insatisfaction pour fidéliser son client
Taux satisfaction : NDP*	

Taux de réussite : 100%	
-------------------------	--

*Des questionnaires distribués aux entreprises pas de retour pour l'instant

FORMATION BARMAN

<p>OBJECTIF</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualiser ou réactualiser les connaissances sur l'environnement professionnel du bar • Élaborer des cocktails créatifs au sein d'ateliers personnalisés dans le respect de la démarche Qualité • Faire un point spécifique sur la réglementation relative à l'hygiène et à la sécurité alimentaire <p>MODALITÉS DE LA FORMATION</p> <p>Public Concerné : Débutant Souhaitant Suivre Une Formation Barman Professionnel Du Bar Séances De 5 À 20 Personnes</p> <p>Durée De La Formation: 80 Heures</p> <p>Formation théorique et pratique encadrée par professionnel de la restauration, l'évaluation est formative</p> <p>Prix : Contactez-nous pour obtenir votre devis et/ou la convention de formation.</p> <p>Prérequis d'admission : Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation barman</p> <p>Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation.</p>	<p>Contenu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Environnement professionnel du bar Introduction au métier de barman : définition, savoir-faire, tâches Se familiariser avec l'office du bar et sa mise en place S'initier aux méthodes de travail du barman 2. Se perfectionner à la réalisation de cocktails Développer ses connaissances des produits liés à la création de cocktail Maîtriser la lecture des fiches techniques de réalisation de cocktails Appréhender les principes de réalisation des cocktails 3. S'initier aux bases de la réglementation relative au bar Assimiler la législation relative au transport et à la vente de boissons alcoolisées Réglementation en matière d'hygiène et sécurité alimentaire : les principes de base de la profession
--	---

Taux de satisfaction : NDP*	
Taux de réussite : 100%	

*Des questionnaires distribués aux entreprises pas de retour pour l'instant

FORMATION MANAGEMENT (COACHING)

<p>OBJECTIF Formation Management (coaching)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Augmenter les compétences d'un manager en poste ou en cours d'acquisition d'un poste -Compétences -Être capable d'inspirer et de motiver les membres de l'équipe, de fixer des objectifs clairs et de guider l'équipe vers leur réalisation. -Savoir écouter activement, exprimer clairement les idées, donner des retours constructifs et encourager la communication ouverte au sein de l'équipe. -Être capable de planifier efficacement les tâches, de fixer des échéances et de gérer les priorités pour optimiser la productivité de l'équipe. -Acquérir des compétences de prise de paroles en public (éloquence, discours clair et précis) Méthodes -Mise en Situation (jeu de rôles) -Cours et présentation <p>MODALITÉS DE LA FORMATION Public Concerné : Toute personne désirant améliorer son management. Séances De 1 À 10 Personnes Durée De La Formation: 14 Heures soit 2 jours</p>	<p>CONTENU DE LA FORMATION NOS FORMATIONS IDENTIFIER MON STYLE DE MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendre connaissance des différents styles de management : directif, persuasif, participatif, délégatif, • Identifier son propre style de management, • Utiliser les différents styles de management en fonction des situations. <p>AUGMENTER MON AUTONOMIE ET CELLE DE MES COLLABORATEURS :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents niveaux de l'autonomie : la dépendance, la contre-dépendance, l'indépendance, l'interdépendance, • Le passage d'une étape à une autre, • L'autonomie de votre équipe, • L'accès au sens. <p>DEVELOPPER LA MOTIVATION :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les 6 dimensions de la motivation des collaborateurs, • Acquérir les techniques permettant d'accompagner et de valoriser chaque collaborateur, • Les conditions de l'efficacité. <p>ELABORER MON PLAN D'ACTION MANAGERIAL :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mes actions pour organiser et structurer,
---	--

Deva Formation

<p>Formation théorique et pratique encadrée par un professionnel Évaluation continue et évaluation finale de la formation. Prix : Contactez-nous pour obtenir votre devis et/ou la convention de formation. Prérequis d'admission :Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation barman Délai de 4 semaines pour valider l'inscription sous réserve de place(s) disponible(s) et de la signature de la convention de formation.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Mes actions pour mobiliser et faire adhérer,• Mes actions pour associer et faire participer,• Mes actions pour responsabiliser et déléguer. <p>MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES : Exercices, Jeux de rôles, Activités d'apprentissage et supports visuels.</p>
<p>Taux de satisfaction : 100% Taux de réussite : 100%</p>	

